



CRISTIAN R. FUENZALIDA ROZAS

EDUCACIÓN

Máster en Project Management,
Gestión de Proyectos, Escuela de
Negocios Europea de Barcelona ©

MBA en Administración y Dirección de
Empresas, Escuela de Negocios
Europea de Barcelona – 2022

Patente Industrial, INAPI N°45891
Contenedor Modular Plegable - 2009

Arquitecto, Universidad de Santiago
de Chile - 2000

COMPETENCIAS

Liderazgo
Planificación de negocios
Análisis de negocios
Administración de negocios

CONTACTO

TELÉFONO:
56 9 9275 9945

DIRECCIÓN:
Luis Valenzuela Aris 3220, Macul

CORREO ELECTRÓNICO:
[crfuentza@gmail.com](mailto:crfuenza@gmail.com)

LINKEDIN:
linkedin.com/in/cristian-r-fuenzalida-rozas-3a928416

PRESENTACIÓN

Gran experiencia dirigiendo con pasión el área comercial, mi enfoque se centra en forjar y mantener relaciones estratégicas sólidas con clientes corporativos en los sectores de minería, arquitectura, construcción, industrial y ferretero. Con habilidades avanzadas en ventas y gestión de relaciones con clientes (CRM), he liderado con éxito a un equipo de más de 29 colaboradores, implementando estrategias de negocio innovadoras y diversificadas, incluyendo comercio electrónico y gestión de grandes cuentas.

Mi misión es continuar posicionando a las empresas como líder en soluciones integrales, destacando por la implementación de modelos de negocios efectivos y rentables. Trabajando en colaboración con mi equipo, para lograr aumentar significativamente los márgenes, optimizando los procesos y estandarizando soluciones. Mi compromiso es seguir contribuyendo al crecimiento y éxito, siempre buscando la excelencia y la mejora continua en cada proyecto que emprendemos.

EXPERIENCIA LABORAL

JEFE COMERCIAL EN RGM ALAMBRES Y MALLAS

2021 - Actualidad

Responsable de la dirección, gestión y administración del área comercial, ventas, costos y servicio al cliente de la empresa, con foco en el servicio de productos a clientes B2B de la industria minera, arquitectura, construcción, industrial y ferretero.

Desarrollo de diferentes estrategias para los modelos de negocios de los canales de venta; Sucursales a lo largo del país (Santiago, Maipú, Curicó, Chillán y Temuco), Grandes Cuentas (KAM), Venta Telefónica, E-Commerce, Venta Terreno y Agentes de Ventas, que suman más de 30 colaboradores.

Principales Responsabilidades:

- Planificar, implementar y controlar estrategia comercial y servicio para los distintos segmentos de clientes.
- Elaborar y controlar presupuestos, Forecast de ventas y contribución anual de la empresa.
- Definir y controlar KPI's de ventas y comercial de acuerdo a la estrategia de la compañía.
- Dirigir, liderar y gestionar equipos de jefaturas y ventas con alta orientación de servicio al cliente y al cumplimiento.
- Dirigir, coordinar y controlar mejoras en procesos y tratamiento de no conformidades.
- Coordinar criterios de otorgamiento de créditos, riesgos y procesos de cobranza clientes con área de finanzas.
- Gestionar la relación con proveedores estratégicos, optimizar cartera y costos de productos.
- Establecer un sistema de gestión y control de inventarios de productos en stock y stock en tránsito.
- Definir y liderar mejoras y/o nuevos desarrollos de aplicaciones para seguimiento y cumplimiento comercial, control a variaciones de precio de productos y desviaciones.
- Liderar acuerdos comerciales con cadenas de ferreteros como Chilemat, MTS, RedMat y grandes superficies como Easy, Construmart, Imperial y Sodimac.

Gestionar el diseño y desarrollo de un nuevo modelo de negocios y servicios para la Compañía.

Principales Logros:

- Posicionar a RGM Arquitectura como second best de soluciones integrales de mallas de alambre para la industria nacional de la arquitectura y construcción.
- Desarrollo del modelo de negocios y líneas de servicios y productos.
- Incremento de hasta un 25% en el margen promedio a través de la implementación de estandarización de soluciones por tipología de usos y aplicaciones.
- Control de costos, tiempo, calidad y alcance de todos los procesos del negocio (vender, diseñar, comprar, fabricar, instalar, mantener y postvender)
- Implementar y dirigir programa de venta consultiva a fuerza de ventas y formación de equipo de instaladores.
- Planificación del plan de venta consultiva con foco en influenciadores y tomadores de decisión en segmento del mercado de oficinas de arquitectura, diseñadores, constructoras e inversores comerciales e inmobiliarios.
- Proyectos ejecutados en el ministerio público, ministerio de salud, corporativos y de vivienda en altura.

LIDER UNIDAD DE NEGOCIO

ARQUITECTURA EN RGM

2019 - 2021

**JEFE COMERCIAL EN GRUPO
HABITANTE LTDA.**

2012 - 2018

Alto conocimiento en soluciones para la industria de la construcción tanto para el exterior como interior como, por ejemplo; en Cabinas, Encimeras, Lockers, Mobiliario, Puertas, Revestimientos y Fachada Ventilada.

Principales Responsabilidades:

- Visitar a influenciadores como Arquitectos, Inmobiliarias y cliente final.
- Realizar presentaciones de los productos, mantener actualizado la base de datos de los clientes e incrementar la cartera de clientes y mantenerlos activos.
- Desarrollar soluciones de excelencia y mejoras continuas para sistemas de montajes eficientes y cumplimiento de los objetivos de calidad.
- Definir, desarrollar e implementar la estrategia de negocio y producto para la línea de negocio.
- Desarrollar una red de proveedores y partners estratégicos nacionales.
- Prospectar oportunidades de negocio y nuevos clientes con el equipo de ventas y proyectos.
- Capacitar y asesorar técnicamente al equipo comercial, proyectos y operaciones.
- Definir y desarrollar material de marketing y especificaciones técnicas para la venta de soluciones.
- Desarrollo e implementación de un pipeline de proyectos
- Definir e implementar sistemas de control y manejo de inventario para la categoría.
- Aprobar requerimientos de importación y reposición de productos asegurando disponibilidad para la venta.

Principales Logros:

- Incremento del 22% en las ventas de soluciones integrales de la categoría y un posicionamiento de la marca en un 40% en el período 2019 / 2021
- Disminución del 30% en reprocesos en las áreas de diseño y operaciones.
- Implementar sistema de control de avances y desviaciones.

JEFE COMERCIAL EN JNF y FACEBAQ.
2013 - 2014

Multinacional con casa matriz en Portugal y sucursales en España, Marruecos y Angola.

Implementación Business Plan de la creación de filiales en Chile. Herrajes y Quincallería para la arquitectura con más de 10.000 SKU.

Articulación de los objetivos de la empresa para alcanzar los resultados del proyecto a la consecución de la estrategia.

Traducción de los objetivos estratégicos en objetivos de proyectos.

Identificar las características claves de proyectos innovadores y las medidas técnicas para gestionarlos.

Gestión de las necesidades propias del proyecto.

Análisis cualitativo y cuantitativo de la propuesta. Identificar los riesgos y adoptar medidas de mitigación.

Revisión del pipeline de ventas. Elaboración de informes de gestión comercial: KPI's. actualización con los equipos involucrados.